



SONAECOM
RESULTADOS 2006
JANEIRO - DEZEMBRO

Índice

1. Mensagem de Paulo Azevedo, CEO da Sonaecom	2
2. Principais Indicadores	5
3. Resultados Consolidados	5
3.1. Demonstração de Resultados Consolidados	6
3.2. Balanço Consolidado	8
4. Optimus.....	9
4.1. Estratégia de 2006	10
4.2. Indicadores Operacionais.....	11
4.3. Indicadores Financeiros	12
4.4. Perspectivas Futuras	13
5. Sonaecom Fixo	13
5.1. Estratégia de 2006	13
5.2. Indicadores Operacionais.....	14
5.3. Indicadores Financeiros	15
5.4. Perspectivas Futuras	16
6. Público.....	16
6.1. Estratégia de 2006	16
6.2. Indicadores Operacionais.....	16
6.3. Indicadores Financeiros	17
6.4. Perspectivas Futuras	18
7. Software and Systems Information.....	18
7.1. Estratégia de 2006	18
7.2. Indicadores Operacionais.....	18
7.3. Indicadores Financeiros	19
7.4. Perspectivas Futuras	19
8. Outros Assuntos	20
8.1. Envolvente Regulatória	20
8.2. Desenvolvimentos Corporativos	20
9. Eventos subsequentes	21
10. Informação Adicional	22

Notas:

(i) Estas demonstrações financeiras consolidadas são auditadas e foram preparadas de acordo com as Normas Internacionais de Relato Financeiro ("IAS/IFRS"), emitidas pelo International Accounting Standards Board ("IASB"), tal como adoptadas pela União Europeia;

(ii) A Enabler foi vendida a 30 de Junho de 2006 e, de forma a facilitar as comparações de 2006 com o ano anterior, os valores de 2005 são pró-forma (2005^P), de forma a excluir a contribuição da Enabler para os Resultados Consolidados da Sonaecom e da SSI durante o 2S05 (não auditados). Todas as comparações, quando indicado, são realizadas com base nos valores pró-forma.

(iii) Os resultados de 2006 e do 4T06 incluem custos com a Oferta Pública de Aquisição lançada sobre a Portugal Telecom e, de forma a isolar estes custos não recorrentes da performance operacional do ano, os valores de 2006 foram ajustados (2006A). Todas as comparações, quando indicado, são realizadas com base nos valores ajustados.

1. Mensagem de Paulo Azevedo, CEO da Sonaecom

O ano de 2006 foi, sem qualquer dúvida, pleno de acontecimentos positivos, apesar do insucesso em alcançarmos o nosso principal objectivo de assumirmos o controlo da Portugal Telecom. Os principais acontecimentos a destacar foram os melhores resultados operacionais e financeiros apresentados pelas nossas empresas de telecomunicações, bem como as reestruturações organizacionais e corporativas efectuadas durante o ano. Estamos igualmente optimistas, embora com uma certa precaução, em relação aos comentários do governo sobre ao aumento da concorrência no mercado fixo.

Uma Sonaecom mais forte

Os resultados de 2006 reflectem a capacidade da Sonaecom de crescer, não obstante os constrangimentos de regulação existentes, tais como o decréscimo e simetria das tarifas de terminação móvel, e apesar das distorções competitivas existentes no mercado fixo, no qual o operador incumbente apresenta uma posição de monopólio virtual nos segmentos de voz, banda larga e mercado grossista, com o controlo simultâneo das redes de cabo e cobre, bem como controlo efectivo dos conteúdos Premium.

Quando comparado com o ano de 2005^(P), o volume de negócios atingiu os 836 milhões de euros, e o EBITDA aumentou em 19.3%, gerando uma margem de 22,0%. Estes números são a prova do crescimento orgânico robusto apresentado pelo nosso negócio e da eficiência das nossas operações. Os resultados alcançados foram impulsionados pelo crescimento da base de clientes e respectivas receitas de clientes das nossas empresas de telecomunicações, as quais compensaram o decréscimo das receitas reguladas e o ano difícil por que passou o nosso negócio de media.

O investimento, excluindo os investimentos financeiros e as provisões para desmantelamento de sites, ascendeu aos 134 milhões de euros, registando um aumento face ao ano anterior, o qual reforçou a nossa capacidade, capilaridade e independência face ao incumbente.

Actividade móvel

O ano de 2006 foi importante para a nossa actividade móvel, com a Optimus a apresentar bons resultados operacionais e financeiros, não obstante os efeitos negativos da redução planeada das tarifas de terminação móvel e o difícil ambiente concorrencial num mercado saturado.

A determinação da Optimus em focar-se na antecipação dos desejos e necessidades dos consumidores, associada às suas competências tecnológicas, justificaram o maior investimento da empresa em novos negócios e iniciativas de crescimento, nomeadamente no desenvolvimento de uma rede com capacidade UMTS e HSDPA, lançamento de novos produtos convergentes móveis e produtos de acesso à Internet, e na exploração de novos nichos de mercado tais como a televisão móvel, videotelefone e música para download. Este investimento em crescimento e rentabilidade, iniciado em 2005, gerou resultados positivos, tal como se pode verificar pelo crescimento dos clientes de 10,6%, o maior desde 2002, pelo aumento das receitas de dados, responsáveis por mais de 14% das receitas de serviços, e pelos avanços positivos do mercado em termos das nossas novas soluções móveis.

Actividade fixa

Relativamente à Sonaecom Fixo, a empresa identificou os desenvolvimentos do mercado e respondeu rapidamente às necessidades dos seus clientes residenciais e empresariais, através do lançamento de soluções de ultra banda larga e da convergência da voz, dados e imagem.

Em 2006, a Sonaecom Fixo direccionou todos os esforços para a transformação do seu modelo de negócio num modelo de acesso directo e para o reforço do seu negócio de banda larga directa, baseada em tecnologia ADSL 2+. No final de 2006, a empresa encontrava-se na vanguarda das ofertas de banda larga, ao oferecer até 24 Mbps de serviço de voz e

internet, a preços muito competitivos, e ao ser pioneira no desenvolvimento da IPTV, denominada Clix SmartTV. No final de 2006, a Sonaecom Fixo detinha 346 mil serviços e 131 mil acessos directos de ADSL, os quais responsáveis por cerca de 72% das receitas de clientes no 4T06. Isto representa um crescimento de 27,6% dos serviços e 159,1% crescimento dos acessos directos, quando comparado com o final de 2005.

Ficou claro que a nossa estratégia de transformar os negócios residenciais e empresariais da actividade fixa, num modelo de acesso directo, foi a correcta. Estou satisfeito que a nossa aposta na desagregação do lacete local, a qual expôs publicamente os múltiplos obstáculos criados pelo incumbente para bloquear o processo, foi bem sucedida. Afortunadamente, os consumidores foram capazes de identificar as causas das falhas iniciais apresentadas e, embora continuem a persistir muitos problemas burocráticos no processo de desagregação, estes classificaram o Clix como o que apresenta o melhor serviço de Internet no mercado de banda larga português. Apesar de ainda existir espaço para melhorias, é justo referir o importante papel realizado pelo governo e ANACOM no que concerne à imposição de um processo de desagregação mais eficiente, em defesa do consumidor e do interesse público.

Actividades de Media e IT

O ano de 2006 foi um ano difícil para o Público. No entanto, foram tomadas importantes decisões no sentido de alterar a performance operacional e financeira negativa, nomeadamente a alteração do formato do jornal e a implementação de um plano de reestruturação direccionado para uma melhoria dos processos e produtividade e para uma redução significativa dos custos fixos. No final de 2006, o plano de reestruturação implementado tinha já alcançado uma poupança anual de custos com pessoal de aproximadamente 3 milhões de euros e uma poupança de 1 milhão de custos fixos com despesas gerais e administrativas, ao mesmo tempo que se preparava o lançamento de um “novo Público”, com a oferta de mais conteúdo. Estima-se que este plano produza efeitos que afectem, materialmente, a performance do Público a partir do 2T07.

A divisão de Software and Systems Information (SSI) apresentou um significativo crescimento orgânico durante 2006, impulsionado sobretudo pela performance da Wedo, a qual tem tido sucesso com a venda do seu produto de *revenue assurance*, RAID, a operadores de telecomunicações internacionais. O ano de 2007 foi igualmente marcado pela venda do primeiro investimento a alcançar a maturidade e pela criação de duas novas empresas.

Desenvolvimentos corporativos

Durante 2006, foram alcançados desenvolvimentos corporativos importantes em relação ao nosso grupo de empresas. Em Junho de 2006, completámos a venda da Enabler a uma das maiores empresas mundiais fornecedoras de serviços de IT/IS, em linha com os nossos princípios estratégicos definidos para a divisão de SSI. Adicionalmente, durante o 2S06, a Sonaecom concretizou a sua ambição de adquirir 100% da sua empresa móvel, a Optimus, através de um acordo com a EDP e Parpública, para a permuta das suas participações na Optimus por acções na Sonaecom. Como resultado deste acordo, passaremos a deter uma maior flexibilidade operacional e financeira na gestão dos nossos negócios, e no desenvolvimento de uma estratégia de integração para as nossas empresas de telecomunicações.

A nossa oferta pública de aquisição sobre a Portugal Telecom (PT), lançada a 6 de Fevereiro de 2006, foi bloqueada na Assembleia da PT, realizada a 2 de Março de 2007, por um grupo de accionistas minoritários, o qual impediu, à maioria dos accionistas, a escolha individual de aceitar ou rejeitar a nossa oferta de 10,5 euros, em dinheiro, por acção. Este desfecho da nossa oferta foi decepcionante, tanto ao nível da democracia para o accionista, como ao nível do mercado de capitais português, negando aos accionistas da PT e da Sonaecom uma significativa criação de valor.

Apesar de termos falhado o nosso principal objectivo, estamos confiantes, embora com alguma precaução, que a nossa oferta pela PT tenha contribuído para uma maior concorrência no mercado de telecomunicações português. A extensiva e rigorosa análise do mercado de telecomunicações, realizada pela autoridade da concorrência, identificou

claramente a extensão e natureza das distorções concorrenciais e obstáculos existentes, conduzindo a um debate público e a um número de compromissos assumidos. Primeiro, esta teve o mérito de forçar a PT a propor, como plano defensivo, determinadas medidas, as quais, se seguidas e implementadas, transformarão o ambiente concorrencial do mercado fixo através da separação da PTM, o seu negócio de cabo com aproximadamente 85% de quota do mercado de televisão paga, a qual controla os conteúdos Premium e é o único fornecedor de televisão por satélite, bem como a separação vertical da rede de cobre. Segundo, as afirmações públicas e os compromissos assumidos pelo governo e pelos reguladores, durante o curso da nossa oferta, em relação à garantia de uma verdadeira separação das duas redes fixas e à implementação de concorrência no acesso aos conteúdos deveriam, se bem implementados, conduzir a uma maior pressão e disciplina regulatória sobre a PT, de forma a limitar um possível abuso da sua posição de mercado dominante. Terceiro, a nossa oferta facilitou as negociações finais de troca das participações da EDP e Parpública na Optimus por acções na Sonaecom, permitindo-nos a detenção da totalidade da Optimus e aumentando o nosso free float de mercado. Como resultado, a Sonaecom viu a sua posição e credibilidade de mercado reforçadas.

Uma certa prudência é, no entanto, necessária, uma vez que muitas vezes, na história da liberalização das telecomunicações no mercado português, as intenções políticas e regulatórias inicialmente apresentadas se esvaneceram, como resultado de um envolvimento pouco claro com a PT e os seus accionistas de maior influência. Invariavelmente, como o tempo de permanência do governo no executivo é limitado, estas ligações resultam em políticas que não defendem o interesse público nem dão azo a qualquer nova regulação em nome do consumidor. É tempo para o governo e reguladores cumprirem com o prometido e responderem às expectativas dos consumidores e demais empresas privadas.

Construir o nosso futuro com base em resultados passados

Acredito que a Sonaecom tem o que é necessário para continuar a ter sucesso no desenvolvimento dos seus negócios, como principal adversário da PT no mercado de Telecomunicações português, e para ser líder no que concerne a inovação e preço. Aliado a um maior controlo por parte da regulação e, em consequência, a um maior ambiente concorrencial, continuaremos a investir no crescimento e a ansiar pela excelência. Iremos igualmente continuar à procura de oportunidades de crescimento únicas, aproveitando toda a confiança e apoio que os mercados financeiros depositam nas nossas ambições e capacidades de gestão.

Sinto-me orgulhoso de tudo o que alcançámos durante 2006, o qual foi apenas possível devido à determinação, inovação, ambição e árduo trabalho com os quais a nossa organização respondeu aos desafios da equipa de gestão, bem como à reputação e credibilidade construída ao longo dos anos. O sucesso e o progresso alcançado é um tributo a todos os nossos directores e colaboradores e ao tempo e esforço dedicados.

2. Principais Indicadores

A capacidade da Sonaecom em identificar e investir em oportunidades de crescimento no mercado de telecomunicações é visível nos resultados de 2006, ao nível das suas empresas telco, as quais apresentaram um crescimento sólido e rentável.

Indicadores Operacionais

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS	4T05	4T06	Δ 06/05	2005	2006	Δ 06/05
Optimus						
Clientes (EoP) ('000)	2.353,2	2.601,9	10,6%	2.353,2	2.601,9	10,6%
Novos Clientes ('000)	82,7	110,4	33,5%	224,4	248,7	10,8%
Dados como % Receitas de Serviço	13,4%	16,3%	2,9pp	11,2%	14,4%	3,2pp
MOU ⁽¹⁾ (min.)	120,9	117,9	-2,5%	114,4	115,9	1,4%
Sonaecom Fixo						
Total Serviços (EOP)	271.463	346.308	27,6%	271.463	346.308	27,6%
Directos	93.861	247.120	163,3%	93.861	247.120	163,3%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	46,4%	71,5%	25,1pp	35,9%	65,6%	29,6pp
Sonaecom						
Colaboradores	2.301,0	1.871,0	-18,7%	2.301,0	1.871,0	-18,7%

(1) Minutos de Utilização por Cliente por mês (Home incluído desde 4T05).

- **Optimus:** Os clientes cresceram 10,6% para 2,6 milhões em 2006, comparados com 2,4 milhões no final de 2005; As receitas de dados representaram 14,4% das receitas de serviço no ano, em comparação com 11,2% em 2005.
- **Sonaecom Fixo:** Os serviços de acesso directo aumentaram 153,3 mil, de 93,9 mil no final de 2005 para 247,1 mil no final de 2006. Quando comparado com o 3T06, os serviços de acesso directo aumentaram 12,8%; as receitas de acesso directo representaram 65,6% das receitas de clientes em 2006, em comparação com 35,9% em 2005.
- **Sonaecom:** O total de colaboradores diminuiu 18,7% face a 2005 e 3,5% face ao trimestre anterior, reflectindo a venda da Enabler em Junho de 2006 e o plano de reestruturação do Público, o qual conduziu a uma redução de mais de 80 colaboradores. Deduzindo os 309 colaboradores da Enabler em 2005, o total de colaboradores da Sonaecom teria diminuído 6,1% em 2006 quando comparado com 2005, em linha com os esforços para a obtenção de ganhos de produtividade e de uma estrutura integrada.

Indicadores Financeiros Consolidados

Milhões de euros	4T05	4T05 ^(P)	4T06	4T06 ^(A)	Δ 06/05	2005	2005 ^(P)	2006	2006 ^(A)	Δ 06/05
PRINCIPAIS INDICADORES FINANCEIROS CONSOLIDADOS										
Volume de Negócios	216,0	209,1	212,0	212,0	1,4%	843,5	829,7	836,0	836,0	0,8%
Receitas de Serviço	184,7	178,2	189,3	189,3	6,2%	741,2	727,9	746,8	746,8	2,6%
Receitas de Clientes	134,2	127,8	141,2	141,2	10,5%	525,0	511,8	543,5	543,5	6,2%
Receitas de Operadores	50,5	50,5	48,1	48,1	-4,8%	216,1	216,1	203,3	203,3	-5,9%
EBITDA ⁽¹⁾	31,7	30,3	33,1	33,1	9,3%	156,9	154,5	184,3	184,3	19,3%
Margem EBITDA (%)	14,7%	14,5%	15,6%	15,6%	1,1pp	18,6%	18,6%	22,0%	22,0%	3,4pp
EBIT	-2,5	-3,8	-33,3	-2,4	36,3%	28,7	26,6	17,8	48,7	82,9%
EBT	-6,1	-7,4	-38,2	-7,3	1,5%	15,6	13,5	0,4	31,3	131,1%
Resultado Líquido - Grupo ⁽²⁾	-5,2	-6,0	-40,4	-9,4	-58,5%	2,2	0,9	-13,9	17,0	-
CAPEX Operacional ⁽³⁾	44,3	44,2	52,4	52,4	18,5%	116,6	116,4	134,1	134,1	15,2%
CAPEX como % Volume de Negócios	20,5%	21,1%	24,7%	24,7%	3,6pp	13,8%	14,0%	16,0%	16,0%	2pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-12,6	-13,9	-19,3	-19,3	-38,5%	40,3	38,1	50,3	50,3	31,9%
CAPEX Total	47,3	47,3	54,4	54,4	15,0%	140,8	140,6	253,5	253,5	80,2%
Cash Flow Operacional	13,3	12,5	18,9	18,9	51,0%	45,4	43,6	51,3	51,3	17,5%
FCF ⁽⁴⁾	10,3	-0,3	12,2	12,2	-	13,4	-1,3	-81,7	-81,7	-

(1) Inclui mais valia com a venda da Enabler; (2) Resultados Líquidos após Interesses Minoritários; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; (4) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e custos de emissão de empréstimos; inclui custo de adquirir aproximadamente 11,3 milhões de acções da PT a um preço médio de 9,38 euros por acção; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 2S05; (A) Valores ajustados, excluindo custos com Oferta Pública de Aquisição.

- As receitas de serviço foram de 746,8 milhões de euros, 2,6% acima de 2005^(P), impulsionado pelo crescimento dos novos produtos móveis e dos serviços directos de banda larga, apesar da redução regulada das tarifas de terminação móvel.
- As receitas de clientes aumentaram 6,2% para 543,5 milhões de euros, em 2006^(A), quando comparadas com os 511,8 milhões de euros em 2005^(P), resultado do aumento de 23,6% na Sonaecom Fixo e de 3,7% na Optimus.
- O EBITDA aumentou 19,3% para 184,3 milhões de euros, incluindo a mais valia de 25,3 milhões de euros decorrente da venda da Enabler. Excluindo o impacto desta mais valia, o EBITDA teria aumentado em 3,0% para os 159,0 milhões de euros.

3. Resultados Consolidados

3.1. Demonstração de Resultados Consolidados

Milhões de euros											
DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS CONSOLIDADOS	4T05	4T05 ^(P)	4T06	4T06 ^(A)	Δ 06/05	2005	2005 ^(P)	2006	2006 ^(A)	Δ 06/05	
Volume de Negócios	216,0	209,1	212,0	212,0	1,4%	843,5	829,7	836,0	836,0	0,8%	
Optimus	161,4	161,4	156,7	156,7	-2,9%	627,4	627,4	610,4	610,4	-2,7%	
Sonaecom Fixo	41,4	41,4	54,0	54,0	30,6%	158,4	158,4	200,2	200,2	26,4%	
Público	10,9	10,9	9,0	9,0	-17,3%	44,1	44,1	36,4	36,4	-17,5%	
SSI	21,4	14,4	17,4	17,4	20,6%	86,0	72,2	78,8	78,8	9,1%	
Outros & Eliminações	-19,0	-19,0	-25,1	-25,1	-32,2%	-72,4	-72,4	-89,7	-89,7	-23,8%	
Outras Receitas	1,3	0,9	2,4	2,4	177,2%	5,8	5,0	32,0	32,0	-	
Custos Operacionais	183,4	177,4	179,0	179,0	0,9%	684,6	672,4	673,1	673,1	0,1%	
Custo das Vendas	36,6	36,3	29,7	29,7	-18,1%	114,9	114,6	102,1	102,1	-10,9%	
Custos de Rede ⁽¹⁾	64,5	64,5	66,6	66,6	3,3%	253,3	253,3	256,0	256,0	1,1%	
Custos com Pessoal	24,9	21,4	25,2	25,2	17,6%	102,8	96,0	102,5	102,5	6,8%	
Marketing e Vendas	26,9	26,9	26,7	26,7	-0,8%	95,2	95,0	94,1	94,1	-1,0%	
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	16,4	15,5	15,6	15,6	0,5%	60,1	57,6	60,9	60,9	5,7%	
Despesas Gerais e Administrativas	12,2	11,0	12,1	12,1	9,7%	46,3	43,8	46,3	46,3	5,7%	
Outros Custos Operacionais	1,9	1,9	3,2	3,2	69,4%	12,0	12,0	11,1	11,1	-7,2%	
Provisões e Perdas de Imparidade	2,3	2,3	2,4	2,4	4,8%	7,8	7,8	10,6	10,6	36,6%	
EBITDA ⁽³⁾	31,7	30,3	33,1	33,1	9,3%	156,9	154,5	184,3	184,3	19,3%	
Margem EBITDA (%)	14,7%	14,5%	15,6%	15,6%	1,1pp	18,6%	18,6%	22,0%	22,0%	3,4pp	
Optimus	36,5	36,5	34,5	34,5	-5,5%	167,1	167,1	169,1	169,1	1,1%	
Sonaecom Fixo	-6,3	-6,3	0,2	0,2	-	-14,7	-14,7	-6,2	-6,2	57,4%	
Público	0,2	0,2	-2,9	-2,9	-	-1,7	-1,7	-8,8	-8,8	-	
SSI	2,0	0,6	1,8	1,8	195,6%	9,5	7,2	31,8	31,8	-	
Outros & Eliminações	-0,6	-0,6	-0,5	-0,5	21,1%	-3,4	-3,5	-1,5	-1,5	57,3%	
Custos com Oferta Pública de Aquisição	0,0	0,0	30,9	0,0	-	0,0	0,0	30,9	0,0	-	
Depreciações e Amortizações	34,2	34,0	35,5	35,5	4,2%	128,2	127,9	135,7	135,7	6,1%	
EBIT	-2,5	-3,8	-33,3	-2,4	36,3%	28,7	26,6	17,8	48,7	82,9%	
Resultados Financeiros	-3,6	-3,6	-4,9	-4,9	-34,6%	-13,1	-13,1	-17,4	-17,4	-32,9%	
Proveitos Financeiros	1,3	1,3	1,5	1,5	15,4%	4,8	4,7	6,0	6,0	27,2%	
Custos Financeiros	4,9	4,9	6,3	6,3	29,7%	17,9	17,8	23,4	23,4	31,4%	
EBT	-6,1	-7,4	-38,2	-7,3	1,5%	15,6	13,5	0,4	31,3	131,1%	
Impostos	0,8	0,7	2,1	2,1	-	4,0	3,7	5,3	5,3	43,9%	
Resultado Líquido	-6,9	-8,0	-40,3	-9,3	-16,2%	11,6	9,9	-4,9	26,0	163,5%	
Atribuível ao Grupo	-5,2	-6,0	-40,4	-9,4	-58,5%	2,2	0,9	-13,9	17,0	-	
Atribuível a Interesses Minoritários	-1,7	-2,1	0,1	0,1	-	9,4	9,0	9,0	9,0	0,6%	

(1) Custos de Rede = Interligação mais Circuitos Alugados mais Conteúdos mais Outros Custos de Operação de Rede; (2) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (3) Inclui mais valia com a venda da Enabler; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 2S05; (A) Valores ajustados, excluindo custos com Oferta Pública de Aquisição.

Volume de negócios

O volume de negócios consolidado em 2006^(A) foi de 836,0 milhões de euros, 0,8% acima do valor de 2005^(P), apesar do efeito negativo da redução das tarifas de terminação móvel e da contínua descida do tráfego proveniente de operadores fixos, na Optimus. As receitas de serviço aumentaram 2,6% para os 746,8 milhões de euros, em comparação com 2005^(P), tendo como principais contributos para esta performance positiva: (i) um aumento do volume de negócios da Sonaecom Fixo de 26,4%, originado por um forte crescimento das receitas de operadores, de 27,6%, e das receitas de clientes, de 23,6%, as primeiras explicadas pelo aumento do tráfego de voz e circuitos alugados no ano, e as últimas explicadas pela performance do negócio de acesso directo; e (ii) o aumento da receita de clientes da Optimus em 3,7%, o qual atenuou o impacto da redução das tarifas de terminação móvel nas receitas de operadores.

Outras receitas

As outras receitas, não incluídas no volume de negócios foram de 32 milhões de euros, no ano, e correspondem a receitas que não resultam da actividade corrente da Sonaecom, incluindo a mais valia de 25,3 milhões de euros com a venda da Enabler, em Junho de 2006.

Custos operacionais

Apesar do crescimento das receitas, os custos foram equivalentes aos do ano de 2005^(P). O total de custos operacionais, excluindo o custo das vendas, totalizou 571,0 milhões de euros, em 2006^(A), 2,3% acima dos registados em 2005^(P), e representou 76,5% das receitas de serviço em comparação com 76,7% em 2005^(P), reflectindo o enfoque do Grupo na contenção de custos, não obstante o contínuo investimento em novos serviços móveis e em serviços fixos de acesso directo. A poupança de custos é explicada sobretudo por: (i) menores custos de manutenção da rede da Optimus em 14,3% face ao verificado em 2005^(P), resultado da negociação de preço dos serviços de subcontratação da rede, finalizada em Janeiro de 2006; parcialmente compensando outros custos de rede do ano, nomeadamente

o aumento de custos de energia e rendas associados ao alargamento da rede 3G da Optimus, e o aumento dos custos de manutenção da rede da Sonaecom Fixo, associada à maior capilaridade da rede; e (ii) diminuição dos custos de marketing e vendas em 1,0%, em comparação com 2005^(P), resultado de um menor investimento em marketing, por parte da Optimus, não obstante a maior actividade promocional, por parte da Sonaecom Fixo, relacionada com as ofertas de acesso directo por banda larga.

Os custos com pessoal foram superiores em 6,8% face aos valores registados em 2005^(P), principalmente como resultado do programa de reestruturação implementado no Público e respectivas indemnizações reconhecidas no ano. Os custos com serviços subcontratados aumentaram 5,7% para 60,9 milhões de euros, devido ao aumento significativo dos serviços de acesso directo da Sonaecom Fixo, os quais requereram um maior número de serviços de suporte ao cliente, quando comparado com 2005^(P).

As provisões e perdas de imparidade aumentaram para 10,6 milhões de euros, em 2006^(A), face ao valor de 7,8 milhões de euros registado em 2005^(P), devido ao reforço de provisões para cobrança duvidosa nas empresas de telecomunicações, não obstante a redução das provisões para depreciação de existências na Optimus.

EBITDA

O EBITDA Consolidado foi de 184,3 milhões de euros em 2006^(A), gerando uma margem de 22,0%, valores comparáveis com um EBITDA de 154,5 milhões e uma margem de 18,6%, em 2005^(P), incluindo a mais valia de 25,3 milhões de euros com a venda da Enabler. Excluindo o impacto da mais valia e não obstante o significativo impacto negativo da redução das tarifas de terminação móvel, o EBITDA teria aumentado em 3,0% para os 159,0 milhões de euros, comparado com 2005^(P), resultado de uma maior contribuição de EBITDA por parte da Optimus e da Sonaecom Fixo: (i) a Optimus gerou um EBITDA de 169,1 milhões de euros, em comparação com 167,1 milhões de euros em 2005^(P), reflectindo o investimento em produtos convergentes e no acesso móvel à Internet; (ii) o EBITDA da Sonaecom Fixo melhorou em 8,5 milhões de euros, apresentando um valor negativo de 6,2 milhões de euros, em 2006^(A), em comparação com um EBITDA negativo de 14,7 milhões de euros em 2005^(P); o break-even do EBITDA, alcançado a partir do 3T06, é um dos primeiros sinais de retorno do investimento nos serviços de acesso directo de banda larga, suportados por ADSL 2+.

Resultado Líquido

Os custos com depreciações e amortizações cresceram 6,1% em 2006^(A), de 127,9 milhões de euros em 2005^(P) para 135,7 milhões de euros, devido à extensão da rede UMTS/HSDPA da Optimus e da capilaridade da rede de acesso da Sonaecom Fixo.

Os custos financeiros líquidos aumentaram 32,9% para 17,4 milhões de euros, quando comparado com 13,1 milhões de euros em 2005^(P), variação maioritariamente explicada por: (i) aumento dos custos financeiros em 31,4% para 23,4 milhões de euros, como consequência do aumento do custo da dívida, de 3,04% em 2005^(P) para 3,69% em 2006^(A); e (ii) diminuição da dívida líquida, resultado da diminuição da liquidez verificada durante o trimestre, decorrente da compra de uma percentagem ligeiramente superior a 1% do capital social da Portugal Telecom.

Em 2006^(A), a linha de Impostos apresentou um encargo de 5,3 milhões de euros, em comparação com um encargo de 3,7 milhões registado em 2005^(P), composto por um imposto corrente de 1,2 milhões de euros, comparado com 1,3 milhões de euros em 2005^(P), e movimentos de impostos diferidos activos, que geraram um custo líquido de 4,1 milhões de euros, em comparação com um custo líquido de 2,4 milhões de euros, em 2005^(P).

Devido a um maior EBITDA registado no ano, o resultado líquido antes de minoritários totalizou 26 milhões de euros, montante superior aos 9,9 milhões de euros registado em 2005^(P). Excluindo o impacto da mais valia com a venda da Enabler, o resultado líquido antes de minoritários teria diminuído para os 0,7 milhões de euros, maioritariamente explicado pelo acréscimo dos custos de amortização e depreciação e custos financeiros

líquidos mais elevados, quando comparado com 2005^(P). O resultado líquido atribuível ao grupo, de 17 milhões de euros, reflecte o impacto nos interesses minoritários decorrente dos acordos de permuta de acções realizados com a EDP e a Parpública, durante o 3T06, e com a permuta de acções com a France Telecom, durante o 4T05.

Custos com a oferta pública de aquisição

O total dos custos com a oferta pública de aquisição, em 2006, ascendeu a 30,9 milhões de euros, classificados como custos com a oferta pública de aquisição, dos quais 22,4 milhões se referem a custos de consultoria e 8,5 milhões de euros a custos financeiros, relacionados com a garantia bancária.

Incluindo os custos com a oferta pública de aquisição, os resultados líquidos antes de interesses minoritários totalizaram 4,9 milhões de euros negativos.

3.2. Balanço Consolidado

Milhões de euros	2005	2006	Δ 06/05
BALANÇO CONSOLIDADO			
Total do Activo Líquido	1.451,8	1.720,2	18,5%
Activos não Correntes	1.010,2	1.343,6	33,0%
Imobilizações Corpóreas e Incorpóreas	652,7	661,4	1,3%
Goodwill	285,5	506,9	77,6%
Investimentos	1,9	113,1	-
Impostos Diferidos Activos	66,2	61,8	-6,7%
Outros	3,9	0,3	-91,0%
Activos Correntes	441,6	376,6	-14,7%
Clientes	143,6	152,0	5,9%
Liquidez	209,4	125,9	-39,9%
Outros	88,6	98,7	11,4%
Capital Próprio	686,9	909,5	32,4%
Grupo	571,8	909,0	59,0%
Interesses Minoritários	115,2	0,5	-99,6%
Total Passivo	764,8	810,7	6,0%
Passivo não Corrente	480,6	486,1	1,1%
Empréstimos Bancários	455,9	460,6	1,0%
Provisões para outros Riscos e Encargos	5,1	20,1	-
Outros	19,7	5,4	-72,5%
Passivo Corrente	284,2	324,6	14,2%
Empréstimos Bancários	0,1	0,1	38,9%
Fornecedores	143,3	162,7	13,5%
Outros	140,9	161,9	14,9%
CAPEX Operacional ⁽¹⁾	116,6	134,1	15,0%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	13,8%	16,0%	2,2pp
CAPEX Total	140,8	253,5	80,0%
EBITDA - CAPEX Operacional	40,3	50,3	24,8%
Cash Flow Operacional	45,4	51,3	13,0%
FCF ⁽²⁾	13,4	-81,7	-
Dívida Bruta	461,1	464,0	0,6%
Dívida Líquida	251,6	338,1	34,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,6 x	1,8 x	0,2x
EBITDA/Juros ⁽³⁾	12,9 x	10,6 x	-2,3x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	40,2%	33,8%	-6,4pp

(1) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; (2) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos; inclui custo de adquirir aproximadamente 11,3 milhões de acções da PT a um preço médio de 9,38 euros por acção; (3) Cobertura de Juros.

Estrutura de Capital

No final de Dezembro de 2006, a dívida bruta consolidada ascendia a 464,0 milhões de euros, valor semelhante ao de Dezembro de 2005. A liquidez consolidada diminuiu 83,5 milhões de euros, de 209,4 milhões de euros no final de 2005 para 125,9 milhões de euros, devido, essencialmente, à utilização de liquidez, no valor de 105,9 milhões de euros, na aquisição de 1% da PT, e à entrada de dinheiro resultante da venda da Enabler, no 2T06. A dívida líquida consolidada, no final de 2006, totalizou 338,1 milhões de euros, um aumento de 86,5 milhões de euros face ao montante registado em 2005.

No final de 2006, e comparativamente com o final de 2005, o rácio dívida líquida consolidada: EBITDA (últimos 12 meses) deteriorou-se marginalmente de 1,6x para 1,8x, explicado, principalmente, pela diminuição da liquidez no ano. O rácio de cobertura de juros deteriorou-se de 12,9x para os 10,6x, como resultado do maior custo da dívida em 2006, enquanto o rácio dívida Bruta: capital próprio melhorou de 40,2% para 33,8%, devido

ao aumento do capital social decorrente dos acordos de permuta de acções realizados com a EDP e a Párpública.

A dívida líquida da Sonaecom SGPS ascendeu a 142,4 milhões de euros no final de 2006, reflectindo uma posição líquida total de 91,0 milhões de euros, uma dívida externa de 146,6 milhões de euros e aplicações de tesouraria efectuadas pelas subsidiárias, na Sonaecom, no montante de 86,8 milhões de euros.

CAPEX

Em 2006, o CAPEX Consolidado foi de 253,5 milhões de euros, incluindo 105,9 milhões de euros relativos à aquisição de aproximadamente 11,3 milhões de acções da PT a um preço médio de 9,38 euros por acção, em Maio de 2006. O CAPEX operacional, excluindo investimentos financeiros e provisões para desmantelamento de sites, foi de 134,1 milhões de euros, 15,0% superior ao valor registado em 2005, representando 16,0% do volume de negócios. Este nível de CAPEX operacional foi consistente com a estratégia de crescimento sustentado da Sonaecom e reflecte o investimento relativo ao desenvolvimento da rede UMTS e da rede HSDPA e investimentos associados à expansão de cobertura da rede de acesso directo durante 2006.

Do total de CAPEX operacional, 41,7% foi investido no desenvolvimento da rede UMTS/HSDPA, 17,6% em investimentos de manutenção da rede de GSM, 17,5% em sistemas e tecnologias de informação, 13,0% foi investido na rede de suporte à banda larga ULL e 3,2% foram custos de desenvolvimento do projecto de Triple Play.

Outras rubricas do Balanço

O total do imobilizado corpóreo e incorpóreo foi de 1.475 milhões euros em 2006, face aos 1.340 milhões euros em 2005 e as depreciações e amortizações totalizaram 813 milhões de euros em 2006, em comparação com 687 milhões de euros, em 2005. O goodwill totalizou 506,9 milhões de euros em 2006, em comparação com 285,5 milhões de euros em 2005, principalmente devido ao goodwill gerado com a permuta das posições minoritárias da EDP e Párpública na Optimus por uma participação na Sonaecom. O capital próprio aumentou 222,6 milhões de euros, em 2006, para os 909,5 milhões de euros, reflectindo a emissão de 69,7 novas acções ordinárias de valor nominal de 1 euro cada e um prémio de 275,7 milhões de euros, após os acordos de permuta com os accionistas minoritários. O valor de investimentos no final do ano era de 113,3 milhões de euros, em comparação com 1,9 milhões de euros em 2005, incluindo 111,1 milhões de euros relacionados com a aquisição de uma percentagem ligeiramente superior a 1% do capital social da PT, ajustada ao valor de mercado.

FCF

Milhões de euros	4T05	4T05 ^(P)	4T06	Δ 06/05	2005	2005 ^(P)	2006	Δ 06/05
FREE CASH FLOW ALAVANCADO								
EBITDA-CAPEX Operacional	-12,6	-13,9	-19,3	-38,5%	40,3	38,1	50,3	31,9%
Variação de Fundo de Maneio	28,2	28,5	35,1	23,1%	3,0	3,0	-10,4	-
Itens não monetários e Outros	-2,3	-2,1	3,0	-	2,2	2,5	11,4	-
Cash Flow Operacional	13,3	12,5	18,9	51,0%	45,4	43,6	51,3	17,5%
Investimentos Financeiros	-0,2	-0,2	0,0	91,9%	-21,3	-21,3	-107,2	-
Custos com Oferta Pública de Aquisição	0,0	0,0	-1,6	-	0,0	0,0	-12,5	-
Resultados Financeiros	-2,4	-2,1	-4,6	-117,0%	-9,0	-8,7	-12,1	-38,7%
Impostos	-0,4	-0,3	-0,4	-38,8%	-1,6	-1,3	-1,2	7,1%
FCF ⁽¹⁾	10,3	9,9	12,2	23,4%	13,4	12,3	-81,7	-

(1) Inclui custo de adquirir aproximadamente 11,3 milhões de acções da PT a um preço médio de 9,38 euros por acção; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 2S05.

O FCF consolidado em 2006 foi negativo em 81,7 milhões de euros, face aos 12,3 milhões de euros positivos em 2005^(P), maioritariamente explicado pelo investimento de 105,9 milhões de euros com a aquisição de acções da PT. Excluindo este investimento e os pagamentos efectuados em relação à oferta pública, o FCF do ano teria atingido os 36,7 milhões de euros. O cash flow operacional ascendeu a 51,3 milhões de euros em 2006, um aumento de 17,5% face a 2005 explicado, sobretudo, por uma melhoria do EBITDA gerado no ano, não obstante a deterioração do fundo de maneio e um maior CAPEX operacional.

4. Optimus

A Optimus apresentou um crescimento sólido da sua base de clientes e das suas receitas de clientes, como resultado da sua aposta em inovação e iniciativas de crescimento, parcialmente compensando as menores receitas de operadores, na sequência da redução das tarifas de terminação móvel.

4.1. Estratégia de 2006

Em 2006, as prioridades operacionais da Optimus focaram-se nos mesmos pilares de crescimento definidos para o ano de 2005. A estratégia da Optimus teve como objectivo a obtenção de um maior valor da voz e dados, o crescimento da quota de mercado e a extensão do seu mercado alvo, através de uma aposta na inovação, promoção dos produtos móveis de acesso à Internet sobre tecnologia UMTS e HSDPA, segmentação e lançamento de produtos convergentes Fixo-Móvel.

Iniciativas de crescimento

Durante 2006, as iniciativas de crescimento da Optimus incluíram:

- Reforço do pacote de produtos Kanguru, as ofertas da Optimus de acesso à Internet sobre tecnologia HSDPA, com o lançamento do Kanguru Xpress, com velocidades até 3,6 Mbps; Kanguru light, posicionado para utilizadores moderados de Internet, com uma velocidade até os 640 Kbps; e Kanguru Fixo, posicionada para o uso em casa e no escritório, com velocidades até 3,6 Mbps;
- Aposta no segmento jovem, com o lançamento de novos tarifários, tais como o Limo, de novos serviços, tais como os planos de mensagens, e campanhas promocionais específicas;
- Aposta nos clientes de alto valor, com o lançamento do Optimus A, uma proposta de valor completa e inovadora;
- Extensão da parceria comercial com a Microsoft, a qual permitiu o alargamento significativo dos terminais com serviço de acesso directo ao e-mail, de onde se destaca o primeiro PDA Windows 3,5G no mercado português;
- Aposta no crescimento de mercado, com o desenvolvimento de novas ofertas móveis, através de parcerias com *Service Providers*, de onde se destacam a The Phone House e a Worten;
- Promoção de novos serviços Multimédia, com o lançamento da *Mobile TV*, um serviço de televisão em directo com 19 canais disponíveis;
- Promoção de novos serviços de dados, com o lançamento da *Music Store*, um serviço de download de mais de 230 mil músicas com qualidade MP3, actualizadas diariamente;
- Lançamento de novos serviços de dados para o segmento empresarial, nomeadamente o GeoSMS e o SMSPro.

4.2. Indicadores Operacionais

OPTIMUS - INDICADORES OPERACIONAIS	4T05	4T06	Δ 06/05	2005	2006	Δ 06/05
Clientes (EoP) ('000)	2.353,2	2.601,9	10,6%	2.353,2	2.601,9	10,6%
% Clientes Pré-Pagos	81,7%	77,8%	-3,9pp	81,7%	77,8%	-3,9pp
Clientes Activos ⁽¹⁾	1.882,1	2.058,4	9,4%	1.786,8	1.960,2	9,7%
Novos Clientes ('000)	82,7	110,4	33,5%	224,4	248,7	10,8%
Dados como % Receitas de Serviço	13,4%	16,3%	2,9pp	11,2%	14,4%	3,2pp
Total #SMS/mês/Cliente	48,8	49,1	0,7%	37,6	50,5	34,4%
MOU ⁽²⁾ (min.)	120,9	117,9	-2,5%	114,4	115,9	1,4%
ARPU (euros)	20,6	19,1	-7,2%	21,9	19,7	-10,1%
ARPM ⁽³⁾ (euros)	0,17	0,16	-4,9%	0,19	0,17	-11,3%
CCPU ⁽⁴⁾ (euros)	16,4	15,7	-4,3%	16,6	15,1	-9,1%
SAC&SRC ⁽⁵⁾ ('000 000 euros)	30,6	29,8	-2,6%	107,5	100,7	-6,3%
Colaboradores ⁽⁶⁾	985	1.055	7,1%	985	1.055	7,1%
Serviços Partilhados	480	776	61,7%	480	776	61,7%

(1) Clientes Activos com Receitas geradas nos últimos 90 dias; (2) Minutos de Utilização por Cliente por mês (Home incluído desde 4T05); (3) Receita Média por Minuto; (4) Custo por Cliente = Custos Operacionais Totais por Cliente menos Vendas de Equipamento; (5) Total dos Custos de Aquisição e Retenção; (6) Inclui divisão de Serviços Partilhados.

Base de Clientes

A base de clientes da Optimus cresceu 10,6% para os 2,6 milhões, no final de 2006, em comparação com os 2,35 milhões no final do 2005, apresentando 249 mil novos clientes no ano, como resultado da estratégia de crescimento adoptada. Os clientes activos, no final de 2006, totalizaram 1,96 milhões, um aumento de 9,7% face aos 1,79 milhões em 2005.

Os novos produtos lançados, em 2005, nomeadamente o Home e o Kanguru, foram os principais responsáveis pelo crescimento do número de clientes da Optimus. O produto Home continuou a atrair novos clientes e excedeu os 200 mil clientes no final de 2006, enquanto o Kanguru apresentou uma performance melhor do que o esperado e impulsionou a utilização de dados.

Durante 2006, os clientes da Optimus geraram um ARPU de 19,7 euros, abaixo do ARPU de 21,9 euros em 2005, dos quais 14,2 euros relacionados com a receita mensal gerada pelo cliente. O ARPU diminuiu 10,1% face a 2005, essencialmente explicado pelo impacto da redução faseada das tarifas de terminação móvel e da redução contínua de tráfego proveniente de operadores fixos.

Utilização de Dados

As receitas de dados representaram 14,4% das receitas de serviço em 2006, um crescimento de 3,2pp face a 2005, consequência da aposta de investimento da Optimus no aumento do uso de serviços de dados. O total de SMS's por cliente aumentou 34,4%, explicado, principalmente, pelo sucesso dos novos planos tarifários para SMS's. O total de serviços de dados, excluindo SMS's, representou 38% do total das receitas de dados em 2006, em comparação com 29% em 2005.

Tráfego

Em 2006, o tráfego de voz total¹ foi 11,8% superior ao registado em 2005, com os minutos de utilização por cliente a aumentar 1,4% para os 115,9 minutos, comparado com os 114,4 minutos em 2005, essencialmente devido à boa performance dos novos produtos e serviços lançados. As receitas de operadores da Optimus continuaram a ser negativamente afectadas pela redução contínua de tráfego proveniente de operadores fixos, o qual decresceu 7%, quando comparado com 2005.

Rede Móvel

Durante 2006, a Optimus continuou a investir na extensão da sua rede de acesso e capacidade instalada, através do investimento em novos sites de UMTS e *upgrade* da rede de 3G. No final de 2006, a rede UMTS tinha uma cobertura superior a 70% da população, proporcionando velocidades até 384Kbps, da qual 60% com tecnologia HSDPA e larguras de banda até 3,6 Mbps.

Em Janeiro de 2006, as equipas técnicas da Optimus e da Sonaecom Fixo foram totalmente integradas, envolvendo 220 colaboradores da Optimus e 110 colaboradores da Sonaecom

¹ Tráfego Total = tráfego total recebido + tráfego total gerado + *Roaming out* gerado

Fixo, em linha com a estratégia do Grupo de integração da gestão, rede e sistemas das empresas de telecomunicações.

No início de 2006, a Optimus completou o processo de revisão dos preços e condições da oferta de equipamentos de rede 3G e 3,5G. Como resultado deste processo, a Huawei juntou-se à Ericsson como os principais fornecedores de rede *backbone* e de acesso da Optimus.

4.3. Indicadores Financeiros

Milhões de euros	4T05	4T06	Δ 06/05	2005	2006	Δ 06/05
OPTIMUS CONSOLIDADO-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS						
Volume de Negócios	161,4	156,7	-2,9%	627,4	610,4	-2,7%
Receitas de Serviço	138,6	142,2	2,6%	567,0	562,2	-0,8%
Receitas de Clientes	99,7	106,9	7,2%	391,2	405,7	3,7%
Receitas de Operadores	38,9	35,3	-9,3%	175,9	156,5	-11,0%
Vendas de Equipamento	22,8	14,5	-36,2%	60,4	48,1	-20,4%
Outras Receitas	6,4	8,4	31,6%	25,9	34,4	32,8%
Custos Operacionais	129,3	128,3	-0,8%	479,4	466,2	-2,8%
Custo das Vendas	31,3	23,6	-24,6%	86,2	71,5	-17,1%
Interligação e Conteúdos	33,1	34,7	4,7%	137,9	133,2	-3,4%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	12,8	14,1	10,3%	48,0	52,3	9,0%
Custos com Pessoal	10,4	14,2	36,4%	45,3	51,9	14,5%
Marketing e Vendas	19,8	18,5	-6,6%	73,1	68,0	-7,0%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	13,1	12,5	-4,9%	51,0	50,3	-1,3%
Despesas Gerais e Administrativas	7,3	7,9	8,5%	27,8	29,1	4,4%
Outros Custos Operacionais	1,4	2,7	99,1%	10,1	10,0	-1,0%
Provisões e Perdas de Imparidade	2,0	2,3	15,5%	6,8	9,5	39,9%
Margem de Serviço ⁽²⁾	105,5	107,5	1,9%	429,1	429,1	0,0%
Margem de Serviço (%)	76,1%	75,6%	-0,5pp	75,7%	76,3%	0,6pp
EBITDA	36,5	34,5	-5,5%	167,1	169,1	1,1%
Margem EBITDA (%)	22,6%	22,0%	-0,6pp	26,6%	27,7%	1,1pp
Depreciações e Amortizações	28,0	30,4	8,3%	109,2	117,4	7,4%
EBIT	8,4	4,1	-51,3%	57,9	51,7	-10,7%
Resultados Financeiros	-2,9	-3,0	-3,0%	-13,0	-12,3	5,6%
Proveitos Financeiros	0,6	1,4	130,7%	1,6	3,9	143,7%
Custos Financeiros	3,5	4,4	24,7%	14,6	16,2	10,8%
EBT	5,5	1,1	-80,5%	44,9	39,4	-12,3%
Impostos	-1,6	2,8	-	-0,2	4,9	-
Resultado Líquido	7,1	-1,7	-	45,1	34,5	-23,5%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	35,6	42,0	18,1%	84,3	102,5	21,6%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	22,0%	26,8%	4,8pp	13,4%	16,8%	3,4pp
EBITDA - CAPEX Operacional	0,9	-7,5	-	82,8	66,5	-19,7%
CAPEX Total	38,4	44,0	14,3%	87,2	114,8	31,6%
FCF ⁽⁴⁾	29,0	16,4	-43,4%	76,8	60,8	-20,7%
Dívida Bruta	314,6	317,3	0,8%	314,6	317,3	0,8%
Dívida Líquida	226,8	217,1	-4,3%	226,8	217,1	-4,3%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,4 x	1,3 x	-0,1x	1,4 x	1,3 x	-0,1x
EBITDA/Juros	15,0 x	10,9 x	-4,1x	17,3 x	14,9 x	-2,4x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	46,0%	47,1%	1,1pp	46,0%	47,1%	1,1pp

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Interligação e Conteúdos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; (4) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

Volume de Negócios

As receitas de clientes aumentaram 3,7% para 405,7 milhões de euros, em comparação com 391,2 milhões de euros em 2005, devido, essencialmente, ao sucesso do investimento orientado para a inovação e outras iniciativas de crescimento. Esta estratégia de crescimento permitiu compensar, parcialmente, a redução das tarifas de terminação móvel, responsáveis por uma diminuição de 27,9 milhões de euros nas receitas de operadores. Como resultado, as receitas de serviço diminuíram apenas 0,8% para os 562,2 milhões de euros, quando comparadas com 2005. Excluindo o impacto das tarifas de terminação móvel, as receitas de serviço teriam aumentado 4,1%, face a 2005.

EBITDA

O EBITDA, em 2006, foi de 169,1 milhões de euros com uma margem de 27,7%, um aumento de 1,1% e 1,1pp face ao valor de 2005, respectivamente, essencialmente devido ao crescimento das receitas de clientes e à diminuição de 2,8% dos custos operacionais, apesar de um decréscimo das tarifas de terminação móvel que levaram a uma redução de 10,0 milhões de euros no EBITDA face a 2005. Excluindo o impacto das tarifas de terminação móvel, o EBITDA teria aumentado 7,1%, face a 2005, gerando uma margem de 29,3%, 2,7pp acima de 2005.

O total de custos operacionais, excluindo custo das vendas e custos de marketing e vendas, totalizou 326,7 milhões de euros, 2,1% acima do valor de 2005, em linha com o compromisso de aumento da quota de mercado e da rentabilidade do negócio e a par de uma contenção de custos e uma gestão eficiente do negócio. Os custos de marketing e vendas, incluindo subsídição, foram de 91,4 milhões de euros em 2006, uma redução de 7,5 milhões de euros face a 2005, em resultado de uma redução da actividade promocional no ano, com os custos de marketing a diminuírem 5,1 milhões de euros e uma menor subsídição em 2,4 milhões de euros. Os custos de manutenção da rede diminuíram 13,5%, embora não compensando os custos mais elevados de energia e rendas, associados ao alargamento da rede 3G da Optimus. Os serviços subcontratados diminuíram 1,3%, como resultado do esforço de contenção dos custos operacionais, e os circuitos alugados aumentaram 22,5%, principalmente devido à extensão da rede 3G e HSDPA e consequente aumento do número de circuitos alugados. Os custos com pessoal aumentaram 14,5%, devido, sobretudo, à integração da equipa técnica da Sonaecom Fixo, composta por 110 colaboradores, na estrutura técnica de serviços partilhados da Optimus, a partir de Janeiro de 2006.

4.4. Perspectivas Futuras

Para 2007, as prioridades operacionais da Optimus vão continuar a apostar em iniciativas de crescimento, com o objectivo de aumentar a quota de mercado e melhorar a rentabilidade, baseada em 4 pilares estratégicos: (i) manter a marca no centro da estratégia de comunicação; (ii) extrair maior valor da voz e *messaging*, através da inovação e segmentação; (iii) extrair maior valor dos dados e multimédia; e (iv) alargar as fronteiras do mercado tradicional, através do lançamento e promoção de produtos convergentes fixo-móvel e produtos móveis de acesso à Internet.

Ao manter um claro enfoque nos objectivos e estratégia acima apresentados, a Optimus terá a oportunidade de construir o seu futuro, gerindo os problemas quotidianos com uma ambição reforçada para crescer, promovendo as condições para uma inovação contínua e uma oferta de produtos únicos, adoptando uma postura orientada para o cliente e sendo obsessivo pelo rigor e qualidade na execução.

5. Sonaecom Fixo

A Sonaecom Fixo expandiu consideravelmente os seus serviços directos de banda larga, completando o seu processo de transformação de um modelo de negócio de acesso indirecto para um modelo de acesso directo, o qual foi responsável por mais de 65% das receitas de clientes e de 71% do total de serviços no final de 2006, em comparação com valores de 36% e 34%, respectivamente, no final de 2005.

5.1. Estratégia de 2006

Durante 2006, as prioridades operacionais da Sonaecom Fixo focaram nos mesmos pilares de crescimento definidos para o ano de 2005. A estratégia da Sonaecom Fixo teve como objectivo a transformação do negócio para um modelo de acesso directo e o crescimento do negócio grossista, a par de uma melhoria dos ganhos de eficiência, redução dos custos de activação e redução das desactivações.

Iniciativas de Crescimento

Os novos produtos e serviços lançados, em 2006, incluem:

- Novo serviço de banda larga, oferecendo até 24Mbps para um serviço de voz e Internet ao preço de 39,9 euros por mês. Este novo serviço substituiu o antigo produto 20Mbps, ao oferecer maior banda larga a um preço bastante atractivo. Da mesma forma, substituiu-se o antigo serviço de 4Mbps por um de 12Mbps, oferecido ao mesmo preço de 29,9 euros e incluindo chamadas ilimitadas para a rede fixa durante o período nocturno;

- Promoção da oferta IPTV a toda a sua base de clientes Double Play, disponibilizando-a apenas em áreas limitadas onde a qualidade da rede de cobre da Portugal Telecom seja apropriada e onde a empresa tenha Centrais desagregadas;
- Enfoque na melhoria da experiência de consumo dos clientes e na redução dos custos e CAPEX por consumidor das suas ofertas de voz e Internet, através de uma melhor monitorização e controlo dos atrasos de activação e quebras de serviço, bem como de uma melhoria dos tempos de resposta aos pedidos de suporte ao cliente e de um aumento do conhecimento do mercado sobre os produtos;
- Desenvolvimento de serviços de banda larga, através do lançamento de um conjunto de novos serviços electrónicos como complemento aos serviços empresariais oferecidos, incluindo: (i) o novo ebackup, um serviço de backup que explora as maiores larguras de banda disponíveis; e (ii) a reformulação do ePacks, solução para disponibilização de espaço na Internet; eFax, solução para envio e recepção de faxes a partir do computador; e eConference, um serviço integrado para conferências.

5.2. Indicadores Operacionais

SONAECOM FIXO - INDICADORES OPERACIONAIS	4T05	4T06	Δ 06/05	2005	2006	Δ 06/05
Total Serviços (EOP)	271,463	346,308	27.6%	271,463	346,308	27.6%
Directos	93,861	247,120	163.3%	93,861	247,120	163.3%
ULL	91,867	244,759	166.4%	91,867	244,759	166.4%
Outros	1,994	2,361	18.4%	1,994	2,361	18.4%
Indirectos	177,602	99,188	-44.2%	177,602	99,188	-44.2%
Voz	87,218	53,897	-38.2%	87,218	53,897	-38.2%
Internet Banda Larga	14,865	11,994	-19.3%	14,865	11,994	-19.3%
Internet Banda Estreita	75,519	33,297	-55.9%	75,519	33,297	-55.9%
Total Acessos ⁽¹⁾	140,660.0	310,338	120.6%	140,660	310,338	120.6%
PSTN/RDIS	75,191.0	167,227	122.4%	75,191	167,227	122.4%
ULL ADSL	50,604.0	131,117	159.1%	50,604	131,117	159.1%
Wholesale ADSL	14,865.0	11,994	-19.3%	14,865	11,994	-19.3%
Centrais Desagregadas com Transmissão	138	144	4.3%	138	144	4.3%
Centrais Desagregadas com ADSL2+	130	137	5.4%	130	137	5.4%
Acesso Directo como % Receitas de Clientes	46.4%	71.5%	25.1pp	35.9%	65.6%	29.6pp
Total Tráfego Voz ('000 Min.) ⁽²⁾	352,791	357,423	1.3%	1,258,342	1,435,971	14.1%
Total Tráfego Internet						
Banda Estreita ('000 Min.)	92,938	41,433	-55.4%	462,546	229,431	-50.4%
Banda Larga ('000 Gigabytes)	1,261	3,922	-	2,757	11,355	-
Colaboradores	281	172	-38.8%	281	172	-38.8%

(1) Critérios de reporte de acordo com a metodologia Anacom: serviços RDIS equivalentes a 2 ou 30 acessos consoante sejam acessos básicos (BRI) ou primários (PRI); Acessos não incluem serviços de voz indirecta e de banda estreita nem serviços de dados e de wholesale; (2) Inclui tráfego grossista e retalhista.

Base de Clientes

No final de 2006, o total de serviços prestados pela Sonaecom Fixo foi de 346,3 mil, representando um crescimento de 27,6%, relativamente a 2005, e de 2,9% relativamente ao 3T06. O aumento de serviços por acesso directo mais do que compensou a diminuição dos serviços prestados por acesso indirecto, tendo a totalidade dos serviços por acesso directo representado 71,4% da base de clientes da Sonaecom Fixo, em 2006, o que compara com 34,6%, em 2005, e com 65,1%, no 3T06. A taxa média de activação mensal de novos serviços por acesso directo ultrapassou os 12 mil serviços, em 2006, face aos 7,2 mil em 2005. Em Dezembro de 2006, e de acordo com um estudo independente publicado pela autoridade reguladora das telecomunicações, a marca Clix da Sonaecom Fixo foi líder do mercado de banda larga no que concerne à satisfação dos clientes, nomeadamente em termos de velocidade de acesso, segurança e transparência na facturação.

O mercado português de banda larga² cresceu 23% em 2006, quando comparado com 2005, e 5,5% no 4T06, face ao 3T05, tendo a Sonaecom apresentado um crescimento superior ao do mercado, aumentando a sua quota para os 9,0% face aos 5,0% em 2005 e aos 8,6% no final do 3T06.

Tráfego

O tráfego de voz da Sonaecom Fixo aumentou 14,1%, em 2006, para 1.436 milhões de minutos, comparado com os 1.258,3 milhões de minutos, em 2005, resultado do crescimento de 139,5% do tráfego de voz directa e de 14,1% do tráfego grossista, mais do que compensando o decréscimo de 39,2% do tráfego de voz indirecta.

² Análise de mercado publicada pela ANACOM, Março de 2007

Rede Fixa

Tendo por base um esforço da extensão da sua rede de acesso directo, a capilaridade da rede da Sonaecom Fixo foi reforçada durante 2006, com a desagregação adicional de 6 centrais, terminando o ano de 2006 com 144 centrais desagregadas, para interligação de circuitos com base em tecnologia SHDSL, o que compara com 138 centrais no final de 2005. Com estes circuitos, a Sonaecom Fixo é capaz de estabelecer ligações directas para a maioria da rede GSM e UMTS da Optimus, em vez de alugar os mesmos circuitos e alcançar assim significativas poupanças na rede móvel.

De forma a tirar proveito do crescimento do mercado de banda larga, a Sonaecom Fixo aumentou o número de centrais desagregadas com ADSL2+, de 130 centrais no final de 2005 para 137 centrais no final de 2006, alcançando uma cobertura de 1,6 milhões de casas em Portugal, aproximadamente 50% da população portuguesa. De entre estas centrais desagregadas, 61% encontram-se preparadas para prestar serviços de Triple Play.

5.3. Indicadores Financeiros

Mihões de euros						
SONAECOM FIXO - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS						
	4T05	4T06	Δ 06/05	2005	2006	Δ 06/05
Volume de Negócios	41,4	54,0	30,6%	158,4	200,2	26,4%
Receitas de Serviço	41,3	54,0	30,7%	158,3	199,0	25,7%
Receitas de Clientes	19,4	26,0	33,8%	76,4	94,4	23,6%
Receitas de Acesso Directo	9,0	18,6	106,4%	27,4	61,9	125,6%
Receitas de Acesso Indirecto	10,1	6,6	-35,2%	47,7	30,4	-36,2%
Outros	0,3	0,8	-	1,2	2,1	70,7%
Receitas de Operadores	21,9	28,1	27,9%	81,9	104,5	27,6%
Vendas de Equipamento	0,0	0,0	-	0,1	1,2	-
Outras Receitas	1,1	1,8	73,5%	3,8	5,2	36,4%
Custos Operacionais	48,7	55,7	14,3%	176,6	210,9	19,4%
Custo das Vendas	0,0	0,4	-	0,0	1,7	-
Interligação	23,8	26,5	11,5%	85,3	104,4	22,3%
Circuitos Alugados e Outros Custos de Operação de Rede	5,6	8,3	47,7%	25,2	32,0	26,8%
Custos com Pessoal	3,1	2,3	-26,0%	13,4	9,3	-30,3%
Marketing e Vendas	6,7	7,2	7,2%	18,3	22,4	22,1%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	6,7	7,9	18,9%	24,1	30,7	27,4%
Despesas Gerais e Administrativas	2,6	2,5	-1,1%	9,3	9,0	-3,0%
Outros Custos Operacionais	0,2	0,5	198,1%	0,9	1,3	48,1%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,1	0,0	-86,6%	0,3	0,7	186,4%
Margem de Serviço ⁽²⁾	17,6	27,5	56,6%	73,0	94,5	29,6%
Margem de Serviço (%)	42,5%	51,0%	8,4pp	46,1%	47,5%	1,4pp
EBITDA	-6,3	0,2	-	-14,7	-6,2	57,4%
Margem EBITDA (%)	-15,3%	0,4%	15,7pp	-9,3%	-3,1%	6,1pp
Depreciações e Amortizações	4,4	4,8	8,9%	15,0	16,8	12,0%
EBIT	-10,8	-4,6	57,0%	-29,7	-23,0	22,3%
Resultados Financeiros	-0,6	-1,0	-78,6%	-2,1	-3,2	-55,1%
Proveitos Financeiros	0,1	0,0	-30,8%	0,5	0,2	-64,2%
Custos Financeiros	0,6	1,1	67,5%	2,5	3,4	33,8%
EBT	-11,4	-5,7	50,1%	-31,7	-26,3	17,3%
Impostos	2,1	0,0	-99,4%	2,8	0,1	-98,1%
Resultado Líquido	-13,5	-5,7	57,9%	-34,5	-26,3	23,8%
CAPEX Operacional ⁽³⁾	7,7	10,5	35,8%	26,9	31,5	17,1%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	18,6%	19,4%	0,7pp	17,0%	15,7%	-1,3pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-14,0	-10,3	26,9%	-41,6	-37,7	9,2%
CAPEX Total	7,7	10,5	36,5%	26,9	31,5	17,2%
FCF ⁽⁴⁾	-9,6	-1,4	85,4%	-34,7	-40,3	-16,2%
Dívida Bruta	51,1	71,7	40,3%	51,1	71,7	40,3%
Dívida Líquida	50,7	63,2	24,5%	50,7	63,2	24,5%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-3,5 x	-10,1 x	-6,7x	-3,5 x	-10,1 x	-6,7x
EBITDA/Juros	-10,6 x	,2 x	10,8x	-6,5 x	-1,9 x	4,6x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	70,3%	76,0%	5,6pp	70,3%	76,0%	5,6pp

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Margem de Serviço = Receitas de Serviço menos Custos de Inteligência; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; (4) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

Volume de Negócios

O volume de negócios em 2006 foi de 200,2 milhões de euros, um aumento de 26,4% face ao valor de 2005, devido, essencialmente, ao aumento de 125,6% das receitas de acesso directo e de 27,6% das receitas de operadores, as quais representaram 31,1% e 52,5% das receitas de serviço, comparadas com 17,3% e 51,7%, em 2005, respectivamente. As receitas de acesso directo representaram 65,6% das receitas de clientes no ano, reforçando a transformação do negócio da Sonaecom Fixo para um modelo de acesso directo, através da sua oferta de Double Play.

EBITDA

A Sonaecom Fixo registou um EBITDA negativo de 6,2 milhões de euros, em comparação com os 14,7 milhões de euros negativos de 2005, uma melhoria maioritariamente explicada pela performance do negócio de acesso directo, que começou a contribuir positivamente para a rentabilidade da empresa a partir da segunda metade do ano.

Os custos operacionais da Sonaecom Fixo aumentaram 19,4% face a 2005, como resultado do esforço de investimento em desenvolver e expandir o negócio de acesso directo de banda larga: (i) os serviços subcontratados aumentaram 27,4% em comparação com 2005, devido, essencialmente, aos serviços de suporte de activação dos clientes; (ii) os custos de circuitos alugados e outros custos de operação de rede aumentaram 26,8%, explicados por uma maior necessidade de circuitos e maiores custos de manutenção da rede associados ao maior número de equipamento nas centrais desagregadas; (iii) os custos de interligação aumentaram 22,3%, devido a um maior volume de tráfego de voz em 2006, em comparação com 2005, bem como devido aos maiores custos relacionados com a mensalidade e instalação do lacete local, gerados por uma maior base de clientes directos adquiridos; e (iv) os custos de marketing e vendas aumentaram 22,1%, de 18,3 milhões em 2005 para 22,4 milhões em 2006, justificado pelo aumento da actividade publicitária e pelas maiores comissões relacionadas com o maior nível de aquisição de clientes. Os custos com pessoal reduziram 30,3%, como resultado da integração da equipa técnica de 110 colaboradores na estrutura de serviços partilhados da Optimus, desde Janeiro de 2006.

Durante o trimestre, a margem de serviço da Sonaecom Fixo aumentou 1,4pp face a 2005, apresentando uma margem de 47,5%, em comparação com 46,1%.

5.4. Perspectivas Futuras

Em 2007, as orientações estratégicas da Sonaecom Fixo irão focar-se em consolidar a transformação do negócio para um modelo de acesso directo e em crescer a quota de mercado de banda larga. A empresa irá investir no reforço e exploração do seu negócio de acesso directo de banda larga, através da expansão da sua capilaridade de acesso directo e através do desenvolvimento de novas ofertas de banda larga. A Sonaecom Fixo irá usar a sua oferta de *Triple Play* e *Home Video* como propostas complementares ao seu produto de *Double Play* e para promover a sua venda. Esforços serão realizados com o intuito de melhorar a experiência de consumo dos clientes, através de uma melhoria significativa da qualidade do serviço oferecido e dos processos de activação, de um maior controlo das falhas e reclamações, e de um aumento da eficiência operacional, através de uma melhoria das operações internas (regras, processos e aplicações) e de uma redução dos custos dos serviços subcontratados.

6. Público

O Público continuou a sofrer pressões significativas em todas as suas linhas de receitas durante 2006, como resultado da redução da dimensão do mercado de imprensa, bem como das pressões competitivas impostas pelos jornais sensacionalistas e de distribuição gratuita, e da saturação do mercado dos produtos associados.

6.1. Estratégia de 2006

Durante 2006, o Público apresentou uma performance abaixo das expectativas ao nível das suas receitas e rentabilidade. No entanto, durante o 2S06, foi implementado um plano de reestruturação com o objectivo de alterar este cenário, orientado para: (i) reformulação do jornal; (ii) alteração do formato do jornal; e (iii) reformulação da estrutura organizacional e dos processos chave, através da implementação de uma política de contenção de custos, com uma redução significativa dos custos fixos, e uma melhoria dos processos internos.

6.2. Indicadores Operacionais

PÚBLICO - INDICADORES OPERACIONAIS	4T05	4T06	Δ 06/05	2005	2006	Δ 06/05
Circulação Média Mensal ⁽¹⁾	47.423	40.336	-14,9%	48.984	44.188	-9,8%
Quota de Mercado de Publicidade (%)	18,1%	15,9%	-2,2pp	15,9%	15,5%	-0,4pp
Colaboradores	358	266	-25,7%	358	266	-25,7%

(1) Valor estimado, actualizado no trimestre seguinte.

O plano de reestruturação, implementado durante o 2S06, já alcançou uma poupança anual de custos com pessoal de aproximadamente 3 milhões de euros. Para além disso, diversos contratos e procedimentos relacionados com despesas gerais e administrativas foram analisados e renegociados, o que deve resultar numa poupança anual de cerca de 1 milhão de euros de custos fixos.

A circulação média mensal do Público diminuiu 9,8%, de uma média de 49,0 mil unidades em 2005, para 44,2 mil unidades em 2006, como resultado da redução da dimensão do mercado de imprensa paga e das pressões competitivas impostas pelos jornais sensacionalistas e de distribuição gratuita. A quota do Público no mercado de Publicidade foi afectada pela performance da circulação, alcançando uma média de 15,5% no final de 2006, 0,4pp abaixo da quota do final de 2005.

6.3. Indicadores Financeiros

Milhões de euros	4T05	4T06	Δ 06/05	2005	2006	Δ 06/05
PÚBLICO CONSOLIDADO-DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS						
Volume de Negócios	10,86	8,98	-17,3%	44,11	36,39	-17,5%
Vendas de Publicidade ⁽¹⁾	5,03	4,37	-13,1%	17,53	15,58	-11,1%
Vendas de Jornais	3,24	2,97	-8,5%	12,90	12,16	-5,7%
Vendas de Produtos Associados	2,59	1,64	-36,6%	13,69	8,65	-36,8%
Outras Receitas	0,23	0,17	-23,7%	0,62	0,39	-36,7%
Custos operacionais	10,86	12,04	10,9%	46,11	45,49	-1,4%
Custo das Vendas	2,94	2,21	-24,7%	13,85	10,39	-25,0%
Custos com Pessoal	3,43	5,10	48,8%	13,71	17,37	26,7%
Marketing e Vendas	0,44	0,87	96,6%	3,19	2,99	-6,2%
Serviços Subcontratados ⁽²⁾	2,97	2,95	-0,6%	11,19	11,27	0,7%
Despesas Gerais e Administrativas	1,02	0,90	-11,7%	4,09	3,45	-15,5%
Outros Custos Operacionais	0,06	0,01	-83,9%	0,10	0,03	-69,7%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,06	0,00	-100,0%	0,32	0,08	-75,2%
EBITDA	0,18	-2,89	-	-1,69	-8,78	-
Margem EBITDA (%)	1,6%	-32,2%	-33,8pp	-3,8%	-24,1%	-20,3pp
Depreciações e Amortizações	0,26	0,17	-34,7%	1,24	0,76	-39,0%
EBIT	-0,08	-3,06	-	-2,93	-9,53	-
Resultados Financeiros	-0,06	-0,13	-125,4%	-0,24	-0,34	-43,5%
Proveitos Financeiros	0,00	0,00	0,0%	0,01	0,01	-7,7%
Custos Financeiros	0,06	0,14	121,3%	0,24	0,34	42,1%
EBT	-0,14	-3,19	-	-3,17	-9,87	-
Impostos	0,00	0,15	-	0,02	0,16	-
Resultado Líquido	-0,15	-3,34	-	-3,19	-10,03	-
CAPEX Operacional ⁽³⁾	0,20	0,19	-4,5%	0,87	0,36	-59,1%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	1,8%	2,1%	0,3pp	2,0%	1,0%	-1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	-0,02	-3,08	-	-2,56	-9,13	-
CAPEX Total	0,20	0,19	-4,5%	0,87	0,36	-59,1%
FCF ⁽⁴⁾	0,33	-3,05	-	-3,93	-9,19	-134,1%
Dívida Bruta	3,82	0,93	-75,7%	3,82	0,93	-75,7%
Dívida Líquida	3,52	0,71	-79,8%	3,52	0,71	-79,8%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-2,1 x	-0,1 x	2x	-2,1 x	-0,1 x	2x
EBITDA/Juros	3,0 x	-22,1 x	-25x	-7,5 x	-26,8 x	-19,3x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	272,9%	194,6%	-78,3x	272,9%	194,6%	-78,3x

(1) Inclui conteúdos; (2) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (3) Capex Operacional exclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; (4) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos.

Durante 2006, o volume de negócios diminuiu 17,5% para os 36,4 milhões de euros, comparados com 44,1 milhões de euros em 2005, devido, essencialmente: (i) a uma redução de 36,8% nas vendas de produtos associados, explicada pelo aumento da concorrência e saturação do mercado; (ii) a uma diminuição das vendas de publicidade em 11,1%; e (iii) a uma redução das vendas de jornais em 5,7%, devido ao difícil panorama económico português, à redução do mercado de imprensa diária e à concentração do investimento publicitário na televisão.

O EBITDA deteriorou-se para um valor negativo de 8,8 milhões de euros, em comparação com um valor negativo de 1,7 milhões de euros, em 2005, explicado por menores vendas de publicidade, por menores margens geradas pelos produtos associados e, principalmente, por maiores custos com pessoal no ano, um aumento de 26,7%, quando comparado com 2005, incluindo custos com indemnizações no valor de 4,3 milhões de euros. Excluindo os custos

com indemnizações, os custos com pessoal teriam diminuído 4,7% e o EBITDA teria apresentado um valor negativo de 4,5 milhões de euros. Não obstante, o total de custos fixos, excluindo indemnizações, reduziu 10,0%, quando comparado com 2005, reflectindo reduções das despesas gerais e administrativas e menores custos de conteúdos.

6.4. Perspectivas Futuras

O Público encetará esforços no sentido de explorar a sua nova estratégia, com o objectivo de atingir um nível de rentabilidade aceitável, baseado: (i) num novo formato de jornal e suplementos, lançados em Fevereiro de 2007, posicionado para atrair os leitores que saíram do mercado da imprensa diária e os leitores mais jovens, que ainda não ingressaram no mercado, ainda que mantendo a mesma qualidade editorial; (ii) processos mais eficientes; (iii) estrutura de custos redimensionada; e (iv) uma maior flexibilidade ao nível dos custos. Adicionalmente, o Público irá investir na expansão do seu negócio *online*, no qual já é líder de mercado em termos de visitas e receitas, e investir na integração das estruturas *online* e *offline*. Em relação aos produtos associados, o Público irá reorientar a sua estratégia através da aposta em colecções de maiores margens, seleccionando como pontos críticos deste processo a selecção de ideias e o plano de comunicação.

7. Software and Systems Information

A divisão de SSI apresentou um ano positivo em termos da sua performance operacional e financeira, impulsionada pelo investimento contínuo da Wedo em reforçar a sua presença internacional através do seu produto de *Revenue Assurance* (RAID) e da venda da Enabler durante o 2T06.

7.1. Estratégia de 2006

Os princípios estratégicos da SSI são os de lançar e desenvolver negócios de IT focados e com capacidades de crescimento internacional, capazes de gerar as melhores margens de EBITDA quando comparados com empresas concorrentes. Durante 2006, a SSI participou no lançamento da Profimetrics, uma empresa de produtos de retalho IT baseada em Portugal, vocacionada para o mercado internacional, e investiu na Saphety, uma nova empresa de grande potencial de crescimento, criada a partir da Sonaecom Fixo, e que terá como objectivos ser uma empresa líder na prestação de segurança e certificação electrónica de dados e transacção segura de mensagens.

A venda da Enabler foi consistente com esta estratégia uma vez que, dado o seu estágio de desenvolvimento, considerou-se que a integração da Enabler numa multinacional de renome internacional permitiria, à empresa e colaboradores, melhor desenvolver o seu potencial de crescimento.

7.2. Indicadores Operacionais

SSI - INDICADORES OPERACIONAIS	4T05	4T05 ^(P)	4T06	Δ 06/05	2005	2005 ^(P)	2006	Δ 06/05
Receitas de Serviço IT/Colaboradores ⁽¹⁾ ('000 euros)	49,0	27,9	32,2	15,4%	100,5	105,7	106,0	0,3%
Vendas de Equipamento como % Volume Negócios ⁽²⁾	22,2%	31,8%	36,7%	4,9pp	23,2%	27,4%	32,3%	4,9pp
Vendas de Equipamento/Colaborador ⁽²⁾ ('000 euros)	426,6	426,6	587,5	37,7%	1.970,3	1.970,3	2.323,9	17,9%
EBITDA/Colaborador ⁽³⁾ ('000 euros)	6,3	2,2	5,3	147,2%	15,4	15,8	13,2	-16,9%
Colaboradores	637	318	336	5,7%	637	318	336	5,7%

(1) Excluindo colaboradores dedicados a Vendas de Equipamento; (2) Bizdirect; (3) EBITDA excluindo ganho com venda da Enabler; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 2S05.

As receitas de serviço IT por colaborador totalizaram 106 mil euros em 2006, 0,3% acima do valor de 2005^(P), e as vendas de equipamento por colaborador aumentaram 17,9% para os 2,3 milhões de euros em 2006, face a 2,0 milhões de euros em 2005^(P). O número de colaboradores aumentou em 18 para os 336, face a 2005^(P), resultado do aumento dos projectos da WeDo e da consequente necessidade de reforço do número de consultores internos.

O Grupo WeDo continuou a reforçar a sua presença internacional, principalmente através do seu produto de *Revenue Assurance*, RAID, através da renovação dos contratos de

manutenção RAID com a Telefónica Brasil, operador fixo de telecomunicações brasileiro e com a France Telecom Espanha, e através da aquisição de novos projectos RAID com a PTSA, um operador fixo polaco, a ERA, um operador móvel polaco, e a ONO, o operador espanhol de telecomunicações de cabo e cobre. Durante 2006, a Wedo continuou também a implementar o seu produto de Revenue Assurance, RAID, na AIS Tailândia e Orange França e Reino Unido. Na segunda metade do ano, a Wedo obteve 2 grandes projectos de implementação de Revenue Assurance, na Brasil Telecom e Mobinil Egipto, este último, o operador móvel do Grupo Orascom. Adicionalmente, de forma a promover as suas aplicações de software e desenvolver relações mais próximas com os seus clientes, a Wedo criou uma comunidade de clientes RAID, tendo a sua primeira reunião anual decorrido em Maio de 2006.

7.3. Indicadores Financeiros

Milhões de euros	4T05	4T05 ^(P)	4T06	Δ 06/05	2005	2005 ^(P)	2006	Δ 06/05
SSI CONSOLIDADO - DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS								
Volume de Negócios	21,40	14,42	17,39	20,6%	85,97	72,20	78,76	9,1%
Receitas de Serviço	16,66	10,16	11,01	8,3%	66,05	52,76	53,33	1,1%
Vendas de Equipamento	4,74	4,26	6,38	49,7%	19,92	19,44	25,44	30,8%
Outras Receitas	0,98	0,15	0,09	-40,3%	2,26	1,03	27,15	-
Custos operacionais	20,24	13,82	15,65	13,3%	78,44	65,70	73,87	12,4%
Custo das Vendas	4,37	4,04	6,16	52,3%	18,98	18,65	24,49	31,3%
Custos com Pessoal	8,09	4,69	4,10	-12,6%	31,40	24,57	25,04	1,9%
Marketing e Vendas	0,18	0,14	0,26	78,5%	0,82	0,66	0,94	41,5%
Serviços Subcontratados ⁽¹⁾	4,48	3,11	3,46	11,4%	16,11	13,29	14,14	6,4%
Despesas Gerais e Administrativas	2,85	1,57	1,65	4,7%	10,40	7,80	9,06	16,2%
Outros Custos Operacionais	0,28	0,27	0,04	-86,4%	0,74	0,73	0,21	-70,5%
Provisões e Perdas de Imparidade	0,14	0,14	0,03	-80,6%	0,33	0,33	0,26	-20,3%
EBITDA	1,99	0,61	1,79	195,6%	9,46	7,20	31,78	-
Margem EBITDA (%)	9,3%	4,2%	10,3%	6,1pp	11,0%	10,0%	40,3%	30,4pp
Depreciações e Amortizações	1,58	1,45	0,31	-78,6%	3,34	3,05	1,45	-52,4%
EBIT	0,41	-0,84	1,49	-	6,12	4,16	30,33	-
Resultados Financeiros	0,00	-0,03	0,01	-	0,41	0,41	0,49	21,2%
Proveitos Financeiros	0,08	0,02	0,01	-31,6%	0,82	0,74	0,68	-8,0%
Custos Financeiros	0,09	0,05	0,00	-95,7%	0,41	0,33	0,19	-43,5%
EBT	0,41	-0,87	1,50	-	6,53	4,56	30,82	-
Impostos	0,28	0,12	-0,87	-	1,36	1,00	0,10	-89,7%
Resultado Líquido	0,13	-0,99	2,36	-	5,17	3,56	30,72	-
CAPEX Operacional ⁽²⁾	0,16	0,07	0,14	102,9%	0,72	0,54	0,61	11,8%
CAPEX Operacional como % Volume de Negócios	0,7%	0,5%	0,8%	0,3pp	0,8%	0,7%	0,8%	0,1pp
EBITDA - CAPEX Operacional	1,84	0,54	1,66	-	8,74	6,66	31,17	-
CAPEX Total	0,16	0,07	0,89	-	0,72	0,54	1,36	150,5%
FCF ⁽³⁾	4,05	3,51	0,34	-90,4%	7,16	5,88	24,69	-
Dívida Bruta	0,17	0,17	0,37	115,0%	0,17	0,17	0,37	115,0%
Dívida Líquida	-13,97	-9,86	-35,42	-	-13,97	-9,86	-35,42	-
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	-1,5 x	-1,4 x	-1,1 x	0,3x	-1,5 x	-1,4 x	-1,1 x	0,3x
EBITDA/Juros	31,1 x	12,9 x	598,0 x	585,1x	35,6 x	31,5 x	-	-
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	0,7%	1,0%	0,8%	-0,2pp	0,7%	1,0%	0,8%	-0,2pp

(1) Serviços Subcontratados = Serviço ao Cliente, Consultores e Subcontratos; (2) Capex Operacional inclui Investimentos Financeiros e Provisões para desmantelamento de sites; (3) FCF após Custos Financeiros e antes de Fluxos de Capitais e Custos de Emissão de Empréstimos; (P) Valores Pro-Forma excluindo a contribuição da Enabler no 2S05.

O volume de negócios da SSI aumentou 9,1%, em 2006, para 78,7 milhões de euros, quando comparado com 2005^(P), principalmente devido a: (i) um aumento das vendas de equipamento de IT, de 30,8% para os 25,4 milhões de euros; e (ii) um aumento das receitas de serviço, de 1,1% , explicado pelo aumento de 5,2% das receitas de serviço da Wedo. Em 2006, as vendas de equipamento representaram 32,3% do volume de negócios, em comparação com 26,9% em 2005^(P).

O EBITDA da SSI totalizou 31,8 milhões de euros em 2006, um aumento de 4,4x o valor de 2005. Excluindo a mais valia de 25,3 milhões de euros gerada com a venda da Enabler, registada como outras receitas, o EBITDA teria diminuído 0,7 milhões de euros, em 2006, para 6,5 milhões de euros, face aos 7,2 milhões de euros em 2005^(P), essencialmente explicado pelo menor EBITDA gerado pela Enabler durante o 1S06 quando comparado com o mesmo semestre do período passado, não obstante o crescimento de 5,8% do EBITDA da Wedo.

7.4. Perspectivas Futuras

A SSI irá apostar no crescimento das suas empresas, nomeadamente através da expansão da presença internacional da Wedo, e na análise de novas oportunidades de crescimento, não só no âmbito dos negócios actuais, mas também através de aquisições e investimentos em novas empresas.

8. Outros Assuntos

8.1. Envolvente Regulatória

A 1 de Outubro de 2006, entrou em vigor um novo corte das tarifas de terminação móvel, na sequência da deliberação da ANACOM de Fevereiro de 2005, culminando na diminuição das tarifas Móvel para Móvel e Fixo para Móvel para os 0,11 euros por minuto. Para a Optimus, as tarifas de terminação de Fixo para Móvel diminuíram 35,3%, abaixo dos 0,17 euros por minuto a 1 Janeiro de 2006, e as tarifas de terminação de Móvel para Móvel e Internacional para Móvel diminuíram 12,0%, inferiores aos 0,125 euros por minuto.

8.2. Desenvolvimentos Corporativos

Durante 2006, a Sonaecom registou um número importante de marcos corporativos, consistentes com a sua ambição de crescimento, criação de valor e consolidação de negócios.

EDP e Parpública Roll-UP

A 28 de Julho e 14 de Agosto de 2006 foram celebrados acordos com a EDP e Parpública, para a permuta das suas participações de 25,72% e 5,04% na Optimus, por 58,3 milhões e 11,42 milhões de acções da Sonaecom, respectivamente, representando posições na Sonaecom de 15,9% e 3,1%, respectivamente. Como resultado, o capital social da Sonaecom foi aumentado no valor de 69,72 milhões de euros, de 296,5 milhões de euros para 366,2 milhões de euros, através da emissão de 69,72 milhões novas acções, com um prémio de emissão no valor de 275,7 milhões de euros. Consequentemente, os capitais próprios da Sonaecom aumentaram em 345,4 milhões de euros.

Como consequência destes acordos, a partir de Agosto de 2006, a Sonaecom passou a deter 100% da Optimus, o que lhe permitirá uma maior flexibilidade operacional e financeira no futuro.

Venda da Enabler

Em 1 de Junho de 2006, a Sonaecom juntamente com todos os accionistas minoritários da Retailbox, assinou um acordo para a venda de 100% da Enabler à Wipro, uma das maiores empresas mundiais IT de engenharia de produtos e fornecedores de serviços de suporte. Em 30 de Junho de 2006, foi fechado o acordo de compra e venda e a respectiva escritura pública executada, com a consequente exclusão da empresa das contas consolidadas da Sonaecom e da SSI, a partir dessa data.

O preço considerado nesta venda incluiu um pagamento imediato na data de conclusão do negócio e um montante variável, a ser liquidado em dois anos e em função de determinados níveis de performance financeira acordados, o que implica um mínimo de 1,4x das Receitas de 2005, o qual gerou uma mais-valia de 25,3 milhões de euros reflectida nas contas consolidadas de Junho da Sonaecom e da SSI.

Oferta Pública de Aquisição sobre a Portugal Telecom

A 6 de Fevereiro de 2006, a Sonaecom lançou uma Oferta Pública de Aquisição sobre 100% do capital social da PT, com um nível mínimo de aceitação de 50,01%. A contrapartida oferecida foi de 9,5 euros, em dinheiro, por cada acção, e 5 mil euros, em dinheiro, por cada obrigação convertível, condicionada pela distribuição de um dividendo de 0,385 euros por acção, em 2006. A oferta foi baseada no valor estimado das sinergias móveis, as quais a Sonaecom acreditava conseguir extrair a partir da combinação proposta das operações da Optimus e da TMN e consequente criação de poupanças de custos e investimento.

A oferta para adquirir o controlo da PT passou por uma série de eventos, dos quais se podem destacar:

- A 17 de Maio de 2006, a Autoridade da Concorrência comunicou a sua intenção de avançar para uma investigação aprofundada da operação e, desde então, a Sonaecom submeteu uma proposta de remédios para os problemas de concorrência gerados;
- A 24 de Maio de 2006, a Sonaecom comunicou a compra de 11,3 milhões de acções da PT, representativas de uma percentagem ligeiramente superior a 1% do capital social da PT, a um preço médio de 9,38 euros por acção. Este investimento financeiro de 105,9 milhões de euros foi realizado com o propósito de atingir o limiar mínimo do capital social, a partir do qual é conferido ao accionista respectivo o direito mínimo à informação, conferido pelo Código das Sociedades Comerciais, nomeadamente o acesso ao livro de registo de acções da PT e lista de accionistas.
- A 27 de Setembro de 2006, a Autoridade da Concorrência anunciou a sua decisão preliminar no que concerne à nossa Oferta Pública de Aquisição lançada sobre a PT, iniciando um período de consulta pública a todas as partes interessadas e, a 5 de Dezembro de 2006, comunicou a sua segunda decisão preliminar, após ter analisado as opiniões recebidas.
- A 22 de Dezembro de 2006, a Autoridade da Concorrência comunicou a sua decisão final, apresentando os compromissos a serem assumidos pela Sonaecom para que a Oferta fosse aprovada. Este foi um avanço significativo no nosso processo de Aquisição, dando a possibilidade de integrar a TMN e a Optimus caso a Oferta tivesse sucesso. No entanto, as condições impostas pela Autoridade da Concorrência eram, significativamente mais onerosas do que as inicialmente previstas, e teriam um impacto substancialmente negativo no nosso plano de negócio subjacente à integração das empresas móveis.

9. Eventos subsequentes

Os seguintes acontecimentos, que tiveram lugar após 31 de Dezembro de 2006 mas antes da aprovação das contas anuais pelo Conselho de Administração, devem ser realçados:

- A 12 de Janeiro de 2007, a Comissão de Mercado dos valores Mobiliários (CMVM) aprovou o registo da oferta da Sonaecom sobre a PT;
- A 16 de Janeiro de 2007, a Sonaecom publicou o seu prospecto final da oferta sobre a Portugal Telecom, com uma contrapartida de 9,5 euros por acção, durante um período a decorrer entre 16 de Janeiro de 2007 e 9 de Março de 2007;
- A 15 de Fevereiro de 2007, a Sonaecom comunicou a sua decisão de rever a contrapartida oferecida, aumentando os anteriores 9,5 euros por acção, para 10,5 euros por acção, e renunciou irrevogavelmente à faculdade de proceder a novo aumento da contrapartida. Este aumento foi unicamente justificado pelo interesse, por parte da Sonaecom, em alinhar os interesses de todos os accionistas e, deste modo, aumentar a probabilidade de sucesso da operação.
- A 2 de Março de 2007, a PT realizou uma Assembleia Extraordinária de Accionistas, para se decidir sobre a remoção das limitações dos direitos de voto de cada accionista a 10% e da aprovação da aquisição, pela Sonaecom, de mais de 10% do capital social da PT. O nível de comparência na Assembleia foi de 67,4%; 45,58% votaram contra, 43,90% votaram a favor e 9,52% abstiveram-se. Uma vez que a oferta pela PT estava condicionada a estas alterações dos estatutos, a Oferta Pública de Aquisição terminou automaticamente;
- Entre os dias 5 e 6 de Março de 2007, a Sonaecom adquiriu um total de 1,89 milhões de acções próprias, representativas de 0,52% do capital social, a um preço médio de 4,81 euros por acção. Estas aquisições tiveram como objectivo a cobertura total das

responsabilidades derivadas do Plano de Incentivo de Médio Prazo da Sonaecom, atribuído aos colaboradores;

- A 6 de Março de 2007, a Sonaecom vendeu 1% da participação que detinha na PT, a um preço médio de 9,61 euros por acção, comparável com o preço médio de aquisição do mesmo bloco de acções, de 9,38 euros por acção, durante o 2T06.

10. Informação Adicional

Dívida Líquida Nominal Consolidada antes da Aplicação da IAS 39

Milhões de euros						
DÍVIDA NOMINAL CONSOLIDADA	4T05	4T06	Δ 06/05	2005	2006	Δ 06/05
Dívida Bruta	479,9	478,0	-0,4%	479,9	478,0	-0,4%
Liquidez	209,4	125,9	-39,9%	209,4	125,9	-39,9%
Dívida Líquida	270,5	352,0	30,2%	270,5	352,0	30,2%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,7 x	1,9 x	0,2x	1,7 x	1,9 x	0,2x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	41,1%	34,4%	-6,7pp	41,1%	34,4%	-6,7pp

Optimus - Dívida Líquida Nominal antes da Aplicação da IAS 39

Milhões de euros						
OPTIMUS - DÍVIDA NOMINAL	4T05	4T06	Δ 06/05	2005	2006	Δ 06/05
Dívida Bruta	329,7	327,8	-0,6%	329,7	327,8	-0,6%
Liquidez	87,8	100,2	14,1%	87,8	100,2	14,1%
Dívida Líquida	241,9	227,6	-5,9%	241,9	227,6	-5,9%
Dívida Líquida/EBITDA últimos 12 meses	1,4 x	1,3 x	-0,1x	1,4 x	1,3 x	-0,1x
Dívida / (Dívida + Capital Próprio)	47,2%	47,9%	0,7pp	47,2%	47,9%	0,7pp

Reconciliação da Dívida Líquida Consolidada

Milhões de euros				
DÍVIDA LÍQUIDA CONSOLIDADA	Dívida ⁽¹⁾	Suprimentos	Liquidez	Dívida Líquida
Dívida Agregada	464,0	231,1	213,5	481,6
Optimus	317,3	0,0	100,2	217,1
Sonaecom Fixo	0,0	71,7	8,6	63,2
Público	0,0	0,9	0,2	0,7
SSI	0,1	0,3	13,0	-12,6
Sonaecom SGPS ⁽²⁾	146,6	86,8	91,0	142,4
Outros	0,0	71,5	0,5	70,9
Intragrupos	0,0	231,1	87,6	143,6
Optimus	0,0	0,0	68,9	-68,9
Sonaecom Fixo	0,0	71,7	7,6	64,1
Público	0,0	0,9	0,0	0,9
SSI	0,0	0,3	9,9	-9,6
Sonaecom SGPS	0,0	86,8	0,9	85,8
Outros	0,0	71,5	0,3	71,2
Total	464,0	0,0	125,9	338,1

(1) Dívida = Empréstimos Bancários mais Outros Passivos Financeiros; (2) Os Suprimentos são Aplicações de Tesouraria efectuadas pelas empresas operacionais (Intragrupos de Liquidez das empresas operacionais).

SAFE HARBOUR

Este documento pode conter informações e indicações futuras, baseadas em expectativas actuais ou em opiniões da gestão. Indicações futuras são indicações que não são factos históricos.

Estas indicações futuras estão sujeitas a um conjunto de factores e de incertezas que poderão fazer com que os resultados reais difiram materialmente daqueles mencionados como indicações futuras, incluindo, mas não limitados, a alterações na regulação, sector das telecomunicações, condições económicas e alterações da concorrência. Indicações futuras podem ser identificados por palavras tais como “acredita”, “espera”, “antecipa”, “projecta”, “pretende”; “procura”, “estima”, “futuro” ou expressões semelhantes.

Embora estas indicações reflectam as nossas expectativas actuais, as quais acreditamos serem razoáveis, os investidores e analistas são advertidos de que as informações e indicações futuras estão sujeitas a vários riscos e incertezas, muitos dos quais difíceis de antecipar e para além do nosso controlo, e que poderão fazer com que os resultados e os desenvolvimentos difiram materialmente daqueles mencionados em, ou subentendidos, ou projectados pelas informações e indicações futuras. Todos são advertidos a não dar uma inapropriada importância às informações e indicações futuras. Nós não assumimos nenhuma obrigação de actualizar qualquer informação ou indicação futura.

Relatório disponível no site Institucional da Sonaecom
www.sonae.com

Contactos para os Media e Investidores

Isabel Borgas
Public Relations Manager
isabel.borgas@sonae.com
Tel: 351 93 100 20 20

Patrícia Mendes
Investor Relations Manager
patricia.mendes@sonae.com
Tel: 351 93 100 22 23

Sonaecom SGPS, SA
Rua Henrique Pousão, 432 - 7º piso
4460-841 Senhora da Hora
Portugal